

三菱食品による【データ×デジタルマーケティングの新たな取り組み】

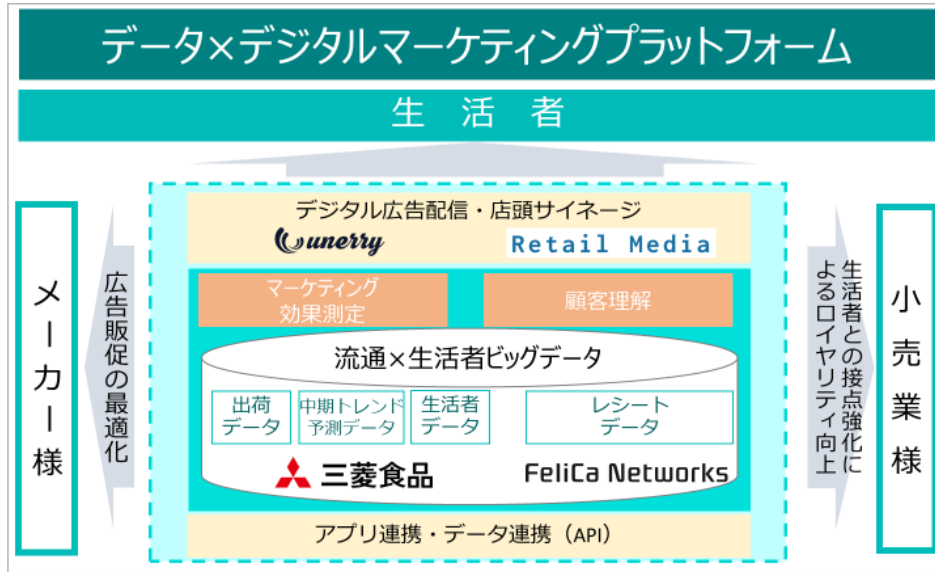
三菱食品の出荷データとフェリカネットワークスレシート購買データの連携による、
市場分析・需要予測から生まれる、新たな需要創造

三菱食品株式会社(本社:東京都文京区、代表取締役社長:京谷 裕、以下「三菱食品」)は、データ×デジタルマーケティング領域における食品流通業界の課題解決をサポートする事を目指し、ソニーグループ企業であるフェリカネットワークス株式会社(本社:東京都品川区、代表取締役社長:疋田 智治、以下「フェリカネットワークス」)とレシート購買データ提供に基づく協業契約を締結致しました。

人口減少や少子高齢化、或いはコロナショックなどの影響でデジタル化が加速したことにより、生活者の行動や価値観も大きく変化している中、小売業様・メーカー様においては、新しい広告・販促手法の確立や、営業生産性の向上などの課題認識が強まっており、食品流通業界の変化をより深く、正確に把握する為の機能が必要となっています。

三菱食品は、データ×デジタルを駆使した新たなマーケティングプロセスを推進するにあたり、食品流通構造を可視化し、生活者に最適な場所で最適な情報を届けることが出来る需要創造型のデータ×デジタルマーケティングプラットフォーム構築に取り組んでおり、今般、三菱食品が小売業様 3,000 社・メーカー様 6,500 社とのお取引を通じて得られる年間約 12 億件のカテゴリー・単品を網羅した出荷データ・中期トレンドデータと、フェリカネットワークスが保有するレシート購買データを連携させることで、市場分析や需要予測に加えて、生活者の消費行動の可視化を両社で推進していくことについて合意しました。

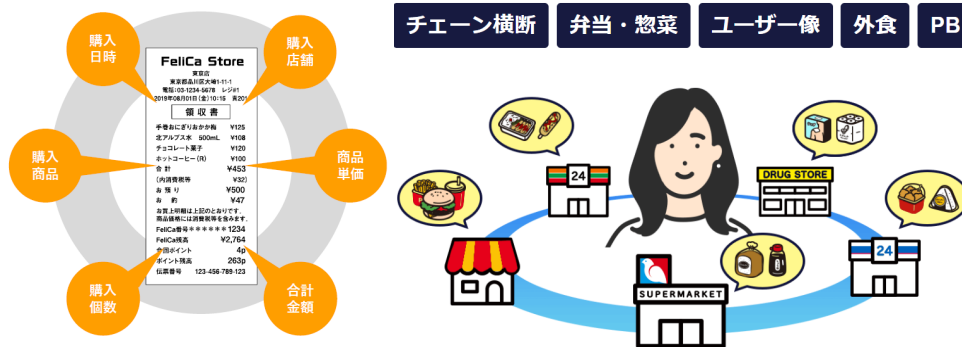




フェリカネットワークスのレシート購買データは、コンビニ、スーパー、ドラッグストア、ディスカウントストア等、200チェーンの店舗マスタ、325万の商品マスタを独自で構築しており、約4万人の生活者がどこで何を買ったのかをJANコードのない弁当・惣菜・外食も含めて生活者軸で把握することが出来ます。

※個人を特定する情報は含まれておりません。

人に紐づいたレシートデータで、業態・チェーン・カテゴリーを横断した買い回り分析・併売分析・トレンド分析等が行えます



更に、三菱食品の出荷データ・中期トレンドデータとレシート購買データを紐付けることにより、対象商品が、どのエリア・チェーンで、いつ、どの価格帯で売れているかだけでなく、カテゴリー・商品などの購買動向をパーソナ毎に可視化することが可能となる為、商品開発・デジタルマーケティング・販売施策等、その先の需要創造領域において活用頂けるのが本サービスに於ける優位性であると考えています。

三菱食品は、卸機能に更に磨きを掛けながら、これまでの販売領域に於ける取り組みに留まらず、小売業様・メーカー様の経営戦略、商品開発、生産計画、そして広告販促の領域も含め、総合的なパートナーとして機能する事により、新たな需要創造に取り組んでまいります。

フェリカネットワークスについて

フェリカネットワークスは、2004年の会社設立以来、NFC(Near Field Communication)/FeliCa 対応サービスプラットフォーム向けに様々な技術およびソリューションを提供しています。また、フェリカネットワークスはレシート活用ソリューションのようなデジタルマーケティングプラットフォームも提供しており、業態およびカテゴリーを横断したレシート購買データのため、これまで難しかったコンビニ PB 商品や外食メニューを含めた購買分析を可能とし、メーカー様のマーケティングを強かに支援しております。詳細はフェリカネットワークスのウェブサイトをご覧ください。

【フェリカネットワークス】<https://www.felicanetworks.co.jp/>

【レシート活用ソリューション】<https://receiptreward.jp/solution/>

※「FeliCa」は、ソニーグループ株式会社またはその関連会社の登録商標または商標です。

※「FeliCa」は、ソニー株式会社が開発した非接触 IC カードの技術方式です。

以 上